

Die Dreifaltigkeit der subtilen Manipulation

HIGHLIGHTS

- page 2
- DIE DREIFALTIGKEIT DES SUBTILEN MANIPULATION**
..... page 3
- PARIS. EINE FRAU, CHARMANTE MÄNNER UND EIN MEDIZINER**
..... page 4
- BEZIEHUNGSFORSCHUNG UND KÖRPERSPRACHE MIT S.P.A.F.F & GOTTMANN**
..... page 5
- PSYCHOLOGISCHE FUNKTION VON GEFÜHLEN**
..... page 6
- MIKROEXPRESSIONSBOARD**
..... page 7
- KÖRPERSPRACHE**
..... page 8
- KONTAKTDATEN**
..... page 10

SÖREN AL-ROUBAIE

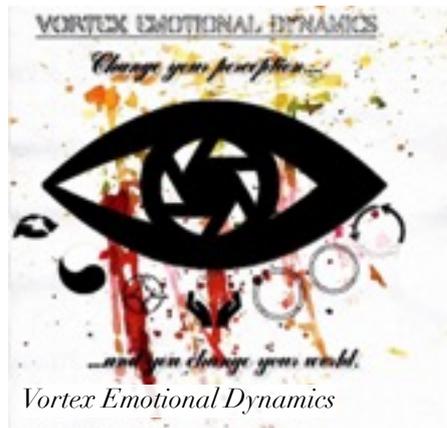
Einleitende Worte

Der Geruch oder Duft eines Menschen ist vor allem in zwischenmenschlichen Beziehungen irrsinnig wichtig, neben der Körpersprache als wichtigstes Signal für die allseitsbekannte Entscheidung: Ich mag dich oder Ich mag dich nicht. Doch wie hängt das alles zusammen? Wie weit kann ich mit meiner eigenen Körpersprache meine Duftproduktion beeinflussen? Wie kann ich durch Düfte in eine selbstbewusstere und entspanntere Körperhaltung gehen? Und was bedeuten Gefühle wirklich? Was ist

die unbewusste psychologische Funktion von Gefühlen? Wie kann ich sie mit meinem Körper lenken, mich und andere verstehen? Und was ist wichtiger beim ersten Kennenlernen – Das Visuelle oder das Olfaktorische?

Mithilfe von Vortex Emotional Dynamics – einer wissenschaftlichen Methode und der R.O.O.M – Theorie können wir lernen unsere Gefühle, unseren Körper so zu lenken, dass wir immer ein authentisches Bild von

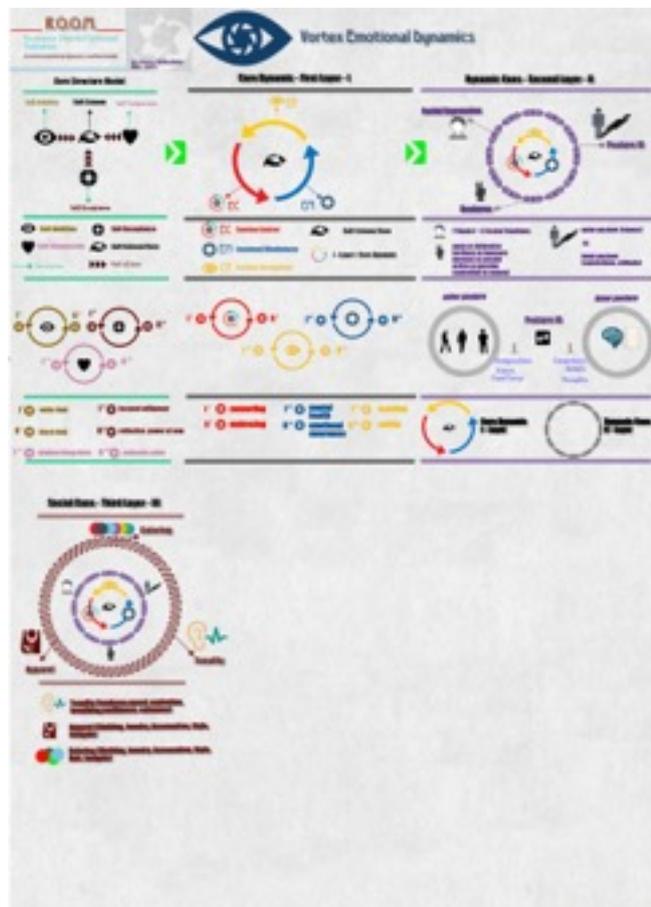
uns zeigen und Menschen ermöglichen uns und vor allem sich selbst besser zu verstehen und empathischer miteinander umzugehen.



Highlights und Schwerpunkte

Die Highlights in dem zu dem Vortrag zugehörigen Handout sind im Folgenden aufgeführt :

- Körpersprache in der subtilen Wahrnehmung
- Das Spektrum der Gefühle und die Mikroexpressionen
- Welches Gefühl Sie vor aufdringlichen Männern schützt
- Welche Energie hinter Emotionen stehen
- Welche psychologischen Funktionen Gefühle haben
- Der MOVERE ANKER und warum Duft, Körpersprache sowie Emotion dafür so relevant sind.
- Quicktipps für mehr Freude, Gelassenheit, Selbstbewusstsein und Erfolg nach dem R.O.O.M - Prinzip
- Die sieben verschiedenen Basisemotionen
- Facial Feedbackhypothese



Die Dreifaltigkeit der subtilen Manipulation

Körpersprache, Emotionen und Duft

Ein falsches Lächeln kann die erste Interaktion belasten. Ist das Lächeln nicht authentisch spürt der Gesprächspartner das instinktiv. Authentische Kommunikation ist heutzutage eine Rarität im Zeitalter der Kommunikation und medialen Repräsentationen. Doch was verrät der Gegenüber durch sein Verhalten? Was sind die psychologisch-subtilen Botschaften, die uns im Regen der verbalen Signale und eigenen Gedankensprünge entgleiten?

- ▶ **Olfaktorische Botschaften sind Düfte, Gerüche und Nuancen aller Art. Ein schlechter Mundatem oder mangelnde Körperhygiene sind ein Zeichen eines niedrigen Selbstwertgefühls und einer Detailignoranz sowie Selbstüberforderung**

Diese Signale sind wahrzunehmen und zu betrachten wenn man mit Menschen aller Art zu tun hat. Ein Mensch, der auf für uns „stinkt“ stimuliert unseren EKEL-Mechanismus und disqualifiziert sich subtil damit von einer Sehnsucht nach einer weiteren Auseinandersetzung mit ihm. Gleichzeitig liefert die scheinbar mangelnde Selbsthygiene und Selbstpräsentation, Informationen

über die derzeitige psychische Konstitution des Menschen. Beißender Kaffee-Mundgeruch? Ein Symbol für das Konsumverhalten des Menschen und mangelnde Post-Dental-Pflege, gleichzeitig aber auch ein Abturner für jegliche rhetorische oder räumliche Nähe-Anbandelungen.

Ein weiteres Zeichen dafür, ist dass die Prioritäten des Menschen an anderer Stelle stehen und dass der mentale Fokus auf anderen Dingen liegt.

- ▶ **Visuelle Botschaften sind Mimiken, Gestiken, Haltungen sowie die eigene Wahl der Kleidungsart, der Accessoires und Farben. Ein günstiger, aber angepasster Hosenanzug oder Kostüm kann in Kombination mit einem authentischen Lächeln und einer selbstbewussten Gang- und Haltungsart Selbstbewusstsein und ansteckende Initiative mit sich bringen.**

Gleichzeitig kann mangelnde Selbstbeobachtung zur Kommunikation von unbeabsichtigten Botschaften führen. Denken Sie dabei an Ihren Partner oder an jemanden, bei dem Sie den Eindruck haben, dass dieser sich nicht ganz sicher was er oder sie wirklich mit dem

Verhalten Ihnen kommuniziert. Ein Beispiel aus der Praxis zur Verdeutlichung: Eine ehemalige Klientin berichtete mir in einer Sitzung, dass sie von ihrem neuen Date nicht weiß, wie sie weitertuen soll. Das erste Treffen war perfekt. Klassisch, schon fast wie im Hollywood-Streifen. Man traf sich in einem schicken Restaurant und versuchte beim ersten Date tunlichst die Gesprächspausen zu vermeiden. Als das Essen bestellt und serviert wurde, war schon ein reger Gesprächsverlauf zur Freude der Klientin da. Alles war prächtig, ähnliche Interessen, ähnliche Vorstellungen von Beziehungswerten und ein motivierter Mann mit großen Zielen und das wichtigste: Er hatte Selbstbewusstsein und Humor. Doch irgendwann kam doch die erste Gesprächspause hinein und Sekunden fühlten sich wie die Tropfen der Ewigkeit an. Subtil beobachtete die Klientin die Mimik und die Körpersprache des Mannes, nach dem sie Bücher von selbsternannten Körpersprache-Experten durchwälzte und suchte wie ein Detektiv nach Zeichen für diese Pause. Sie beobachtete Stirnrunzeln, viele Mikroexpressionen der Verachtung und auch viele Beruhigungsgesten, sowie eine Abfolge von Überraschung und Wut. „Mit dem Date stimmt was nicht, was hab ich falsch gemacht, was kann ich besser machen?“ war daraufhin die Anfrage der Klientin, die sich so sehr über den Rapport Abbruch wunderte. Lösung: Alte Erinnerungen oder negative Gedanken beeinflussen die Körpersprache sekundlich. Oft wirft Mann so das Haar in Suppe.



Paris. Eine Frau, charmante Männer und ein Mediziner

Der Mediziner Eric Finzi (2013) greift die Idee der Facial-Feedback-Hypothese mit einer Anekdote über eine neuseeländische Bekannte mit einem Faible für Paris auf. Die beschriebene Bekannte verweilte gerne in Paris und wurde aufgrund ihres Auftretens oft von Männern angesprochen und empfand dies als störend. Bei einer ihrer Beobachtungen fiel ihr auf, dass die jüngeren Französisinnen mit einer permanenten und subtilen Expression von Ekel durch die Stadt liefen und ahmte dies darauffolgend nach. Der Effekt war zu ihrer Zufriedenheit, da sie aufgrund der Veränderung ihres nonverbalen Auftretens kaum mehr angesprochen wurde, aber aufgrund ihrer permanenten mimischen Simulation auch den Ekel

gegenüber der Stadt Paris empfunden hat. Das Mittel gegen Aufdringlichkeit scheint also Ekel zu sein.

Passen wir wirklich zusammen?

Facial-Feedback-Hypothese

Die Facial-Feedback-Hypothese wurde im Rahmen von Ekman's Forschungen in den 1970er-Jahren entwickelt. Ekman und sein Kollege Friesen haben im Selbstexperiment verschiedene Basisemotionen mimisch nachgestellt und stellten dabei fest, dass ihre mimische Nachstellung die dazugehörigen Gefühle evoziert und umgekehrt. Das Gehirn nimmt also die Information der Gesichtsmuskulatur auf und erzeugt darauf basierend eine passende Emotion die zur dargestellten Gesichtsmuskulatur passt. Diese Hypothese ist mittlerweile durch neurolog. Ergebnisse bestätigt.

Beziehungsforschung und Körpersprache mit S.P.A.F.F & Gottmann

Die mimische Muskulatur ist direkt mit dem limbischen System verknüpft und es stellt den ältesten Teil des Gehirns dar (Pinel & Pauli, 2007). Der Forscher Hennenlotter (2009) zeigte in seiner Studie das die mimische Aktivität im direkten Zusammenhang zum limbischen System steht, da einfache mimische Bewegungen wie z.B. das Zusammenziehen von Mundwinkeln zu einer messbaren Aktivität im limbischen System führte. Der direkt proportionale Zusammenhang zwischen Intensität von mimischen Ausdrücken und der Aktivierungsniveau im limbischen System ist als *Facial-Feedback-Hypothese* bekannt. In empirischen Untersuchungen zum Beziehungsglück und Ehestabilität finden die Erkenntnisse der Mimikforschung ihre Anwendung. Der amerikanische Psychologe und Beziehungsexperte John Gottmann setzt aufbauend auf das FACS sein eigenes System *SPAFF* : *Specific Affect Coding System* ein um die Beziehungsstabilität von untersuchten Paaren zu messen (Coan & Gottmann 2007). Bei dem System SPAFF handelt es sich im Gegensatz zum FACS um ein Codierungssystem welches aus 16 Affektkategorien besteht, die verschiedene Emotionen beschreiben. So beschreibt die Ziffer 1 der 16 Affektkategorien die Emotion Ekel und die Ziffer 2 die Emotion Verachtung usw.(1). Mithilfe seines Systems konnte Gottmann über 3000 Paare untersuchen und durch die SPAFF-Analyse während eines 16-minütigen Gesprächs mit den untersuchten Paaren durch die

Zuweisung von den Affektkategorien mit 95-prozentiger Sicherheit vorhersagen ob die Beziehung in den nächsten 15 Jahren noch beständig sein wird. Diese Ergebnisse wurden unter anderem in seinem entwickelten *Lovelab* untersucht (Gottmann, 2012).

**95% sichere
Prognose ob
die Ehe die
nächsten 15
Jahre
standhält.**

Der Vorläufer und internationale Papst der Körpersprache ist Paul Ekman, denn :

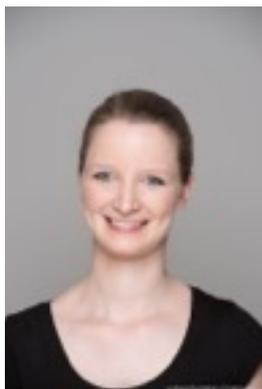
Die Beobachtungen von Ekman (1969) stellten somit damals den ersten Meilenstein für die Mimikforschung dar, zuvor fanden die Psychologen Ernest A. Haggard und Kenneth S. Isaacs (1966) durch die Analyse von in Zeitlupe abgespielten und mitgefilmten Psychotherapiesitzungen heraus, dass die Basisemotionen unverfälscht eine Dauer von 125-200 Millisekunden hatten und entwickelten damit mitunter den zweiten Meilenstein und Fachbegriff für die Mimikforschung : *Mikroexpressionen*.

Und genau diesen sagenhaften Expressionen sind neben olfaktorischen Signalen ausschlaggebend für die menschliche, aber auch tierische Kommunikation.



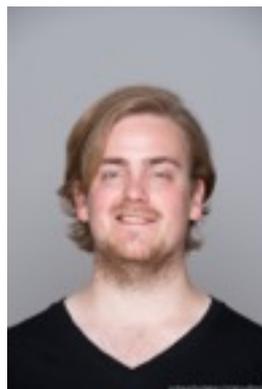
MIKROEXPRESSIONBOARD

Emotionen sind die treibende Energie unseres Handelns



Die **Emotion Freude** gehört unter anderem zu den Gefühlsbeschreibungen: enthusiastisch, glücklich, euphorisch, entzückt, fröhlich, heiter, begeistert usw. Dabei ist das **Universale psychologische Thema** die Erreichung von Zielen oder auch die Bedürfnis sowie

Wunscherfüllung. Die **moverale Funktion** dieser Emotion ist Zukunftsmotivation für ähnliche erfolgreiche Verhaltensweisen.



Die **Emotion Verachtung** gehört unter anderem zu den Gefühlsbeschreibungen: missachtend, respektlos, spöttisch, überlegen,

Emotionen - universal psychologische Themen und moverale Funktionen

Das Unverisale psychologische Thema bezeichnet hierbei einen sogenannten emotionalen Trigger, d.h. den emotionalen Auslöser bei einer situativen Themenrelevanz.

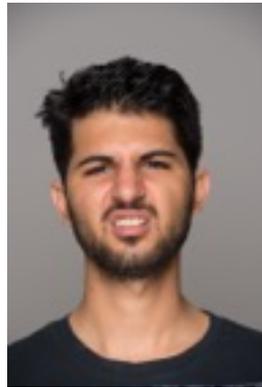
Die moverale Funktion beschreibt hingegen das Finalitätsprinzip der Gefühle aus einer alternativen Sicht. Was kann habe ich für Kanalisierungsmöglichkeiten bei dem Gefühl von brennender Wut? Welche Energien liegen in Trauer verborgen? Was nützen sie?

geringschätzend usw. Dabei bezeichnet *Universale psychologische Thema* etwaige unmoralische Handlungen, mangelhafte Leistungen, abwertende Meinungen und negative Vergleiche der

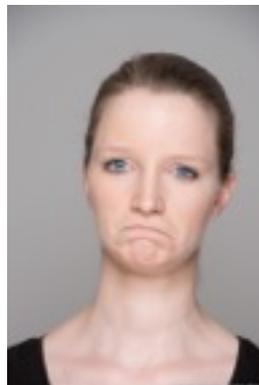
Emotionen haben einen Finalitätscharakter



Wut/Ärger als Emotion gehört unter anderem zu den Gefühlsbeschreibungen: frustriert, empört, zornig, ungehalten, entrüstet, missmutig, grantig, sauer usw. Dabei bezeichnet das *Universale psychologische Thema* sogenannte antagonistische oder verhindernde Zielerreichungen, subjektiv erlebte Ungerechtigkeiten und Wertverletzungen sowie restriktive Wunschverhinderung. Die *moverale Funktion* liegt darin die Restriktionen und präsentierten Hindernisse zu beseitigen.

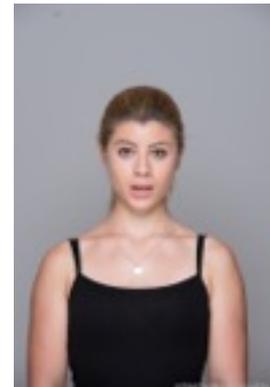


Die **Emotion Ekel** gehört unter anderem zu den Gefühlsbeschreibungen: angeekelt, angewidert, verabscheuend, abgeneigt, ablehnend, widerwillig usw. Dabei beschreibt das *Universale psychologische Thema* den unerwünschten Kontakt mit einem verunreinigten sowie abstoßenden Objekt oder einer als abstoßend empfundenen Idee. Die *moverale Funktion* liegt darin das verunreinigte Objekt oder die abstoßende Idee zu beseitigen und eine nachhaltige Distanzierung herbeizuwirken

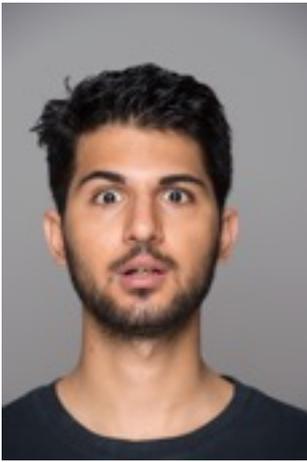


Die **Emotion Trauer** gehört unter anderem zu den Gefühlsbeschreibungen: traurig, elend, unglücklich, mutlos, resigniert, betroffen, desillusioniert usw. Dabei beschreibt das *Universale psychologische Thema* den Verlust einer idealisierten und geliebten Person oder eines Objekts oder einer Wunschvorstellung. Die *moverale Funktion* liegt darin einen Hilfe zu oder ressourcenvoll zu agieren.

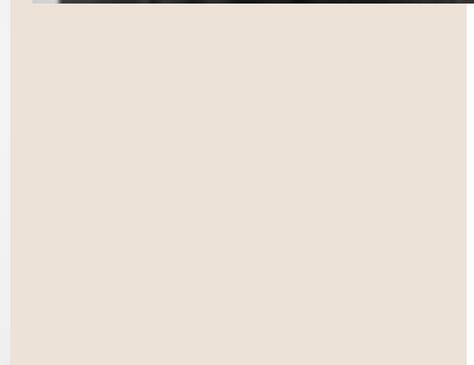
Bezugsperson sowie ein Gefühl der maladaptiven Überlegenheit. Die *moverale Funktion* liegt darin begründet die eigene Überlegenheit demonstrieren und den eigenen Selbstwert zu erhalten



Die Gefühlsbeschreibungen für die **Emotion Überraschung** sind: verblüfft, verwundert, sprachlos, erstaunt usw. Unerwartete Ereignisse oder Information beschreiben hierbei das *Universale psychologische Thema*. Das Gewinnen von neuen Informationen oder Orientierungen ist hierbei als die *moverale Funktion* zu beschreiben.



Die Gefühlsbeschreibungen für die **Emotion Furcht** sind: panisch, sich fürchten, beunruhigt, besorgt, angespannt, nervös, verängstigt, verunsichert usw. Eine unerwartete oder erwartete empfundene Bedrohung des eigenen körperlichen und psychischen Wohlbefindens beschreibt hierbei das *Universale psychologische Thema*. Dabei ist die wichtige *moverale Funktion* eine Schadensreduzierung oder im besseren Fall noch eine Bedrohungsvermeidung.



Emotional Dynamics

66386 Sankt Ingbert, Saarland, DE

Auf Mühlental 1

soeren.bodylanguage@outlook.com

Facebook: Körpersprache & Emotional Dynamics

Youtube: Sören Al-Roubaie, Emotional Dynamics



VORTEX EMOTIONAL DYNAMICS

Change your perception....



...and you change your world.

Reinhold and Christiana von Sören Al-Roubaie (© 2017)